

新手卖男装基本话术（卖男装怎么介绍衣服面料款式）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/2675f5c3b17e0a1e3989109860aceba7.html>

范文网，为你加油喝彩！

服装导购在卖衣服的过程中经常会遇到各种性格的顾客，他们由于性格不同所以在卖衣服的时候一定要针对性地去说话才能让顾客买单基因自由组合定律。那对于没有经验的新手来说卖衣服怎么说话才能让顾客买单呢？今天小编就来分享最新的服装销售技巧和话术，供大家参考。

最新服装销售技巧和话术

一、当客户犹豫之时的销售技巧和话术 当顾客面对一件衣服犹豫不决时，顾客可能对于这件衣服是喜欢的，但还没有到特别强烈的购买欲望的时候。这个时候，销售人员在询问的时候，一定要非常小心，如果直接询问：“你买不买？”、“你考虑怎么样了？”之类的话，态度会显得很随意不客气，可能会把客户吓跑。此时的正确销售技巧应该是你可以通过已然购买的询问句来问客户：“这种产品有两个款式，一个是黄色的，一个是白色的，您看您更喜欢哪一款呢？”或者可以问：“我觉得这几款衣服都适合你，但红色的更显气色，您觉得呢？”通过这样的销售话术，就巧妙地引领客户绕过了“买不买？”这样痛苦的决策程序，而是径直到了“买什么样的？”这个比较轻巧的问题，同时也是低于顾客一种购买产品的心理促成和暗示。

二、当客户准备放弃之时的销售技巧和话术 如果当客户要放弃购买，如果你马上降价以求，往往让他感到你的产品不值钱甚至会觉得商品没那么好，可能会使他有借机压价的心理。好的销售技巧和话术是：“今天的优惠力度很大而且是优惠的最后一天了，如果今天不买没钱回家过年，那明天的价格将会恢复到原价，再买就不划算了，而且以后很可能就没有这样的优惠了。”这些都是对于顾客心理上的暗示。与其求着顾客买，不如帮他分析其中的利弊来吸引他，这样是留住客户的很有效的销售技巧和话术。

最新服装销售技巧和话术

三、当客户想要比较之时的销售技巧和话术 最让销售人员头疼的问题劳动合同法39条，就是客户拿竞争对手的产品和价格来比较。应对这种销售场面的销售技巧和话术是在此之前，最好能充分了解竞争对手的产品，找出双方的异同。当客户进行对比的时候，要充分展示自己家商品的优点，您可以这样说：“有一些产品，看起来很弹性模量计算不错，价格也便宜，但实际上……”然后，就是讲出对家商品的不足点以及你产品的优势，这样才能战胜对手。

四、当客户决定购买之时的销售技巧和话术 有些销售人员一定会问，客户已经决定购买了还有什么销售话术和技巧？呵呵，凡事不到顾客付款的那一刻就没完，有很多销售人员都是到这一步败下阵来的。特别是那些大宗产品，销售人员费尽心机，周折无数，好不容易让客户决定购买了，

此时，销售人员兴奋异常，终于有一笔大单入账了，一句不经意的话语，一个不经意的眼神，让客户疑窦顿生，结果搞砸了生意，真是欲哭无泪。此时，最正确的销售技巧和话术就是：不要表现出兴奋不已的样子，也不要很急迫；沉着冷静，有问则答，不过分解释，一步一步地推动客户办理完成交手续。

最新服装销售技巧和话术

服装店铺销售经典话术 您眼光，您看中的正是现在最流行的，最新推出的.....
看得出您是一位很有品位(很讲究品位)的人,您对流行(材料)有这么专业的认识.....
您真是行家，这么了解我们的品牌.....
您先生(太太)真帅(漂亮).....(故作低声，但最好让他/她听到) 您女儿(孩子)真漂亮.....
您真年轻!身材真好.....
您真会搭配，很多人穿不出效果，其实是不懂搭配。当然，要懂也不易，因为搭配也是艺术.....
这衣服就像专门为您订做的..... 您虽然有一点胖，但您很有气质.....
您虽然不算高，但您很漂亮..... 这衣服上身很舒服(舒适);这衣服可以突出.....(曲线或优点);
这衣服可以遮挡.....(不雅或缺点); 这衣服选料.....(一定要引导和暗示衣服的优越性)。卖衣服怎么说话才能让顾客买单？以上就是小编分享滨湖学院的最新的服装销售技巧和话术，希望能够对各位有所帮助。

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发